

# 《 Q&A資料 》

イーサポートリンク株式会社

大証ヘラクレス (銘柄コード:2493)

2007年8月2日

## 一 目次 一



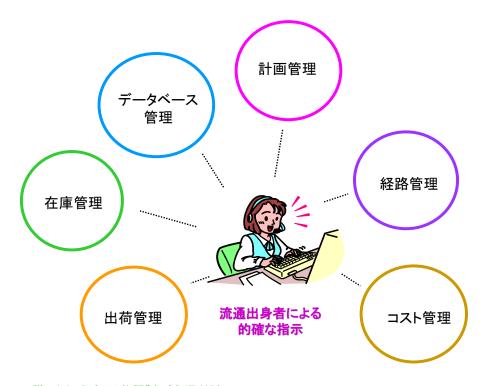
● 業務受託事業って、何らかの実作業を請け負っているの?	 2
● 輸入物 の "バナナ"だけで今後の成長は見込めるのですか?	 3
● 量販店にとって、イーサポートリンクシステムを活用するメリットは何ですか?	 4
● データ管理において、コードがそれぞれあるのは大変なことなんですか?	 5
● 農地法や市場法の改正が行われると、どのようなビジネスチャンスがうまれるの?	 6
● イーサポートリンクの「基幹システム」ってどんなものなの?	 7
● 生鮮品のトレースってそんなに大変なの? どこのSIベンダーでもできるんじゃないんですか?	 8
● 「量販店への直接販売を支援」というけど、生産者は、直接、量販店に農産物を売ってるでしょ?	 9
●「津軽りんご販売」を連結子会社化したが、"りんご"で何を得ようとしているのですか?	 10
● GAP (ギャップ) ってなに?	 1
● XMLーEDIって、単なる通信ツールでしょ? どこのSIベンダーでもやっていることじゃないの?	 12
● XMLーEDIは便利なシステムだが、小規模農家などは、コスト負担に耐えられず使わないのでは?	 13



Q: 業務受託事業って、何らかの実作業を請け負っているの?

A: 「実作業」を請け負っているのではありません。 お客様の情報管理を集中して行い、効率よくオペレーションをまわすための判断と指示を行うことが、当社の 役割です。

#### ★ 効率よいオペレーション には、"プロの判断" が必要です!



なぜ、イーサポートリンクは "プロの判断"ができるのか

- 販売計画および実績データは、システム上に 整理されており、システムとの対話によって、 作業はスムーズに流れます。
- 当社の社員は、流通出身者が多く『現場』を 熟知しているため、的確な指示を行うことが 可能です!



Q: 輸入物の "バナナ" だけで今後の成長は見込めるのですか?

A: "バナナ"以外に、パイナップル・キウイ・アボカドといった輸入青果物も取り扱っております。 また今後は、その他国内青果物などを取り込んで成長していきます。

★ 現在のクライアント企業を例にあげると・・・

#### フレッシュシステム

主要2社の輸入増に加え、"ムロ"の新設、他社のムロ 買収により加工能力を向上させています。 更に、取扱量を増やす見込みです。

#### ケーアイ・フレッシュアクセス

「新宿ベジフル」等、国内市場卸会社との提携により、 国内青果物の取扱いを拡大中です。 青果物取扱高の市場規模を、5兆円と推測



当社システム通過高は、約 2,200億円 (06/11期)

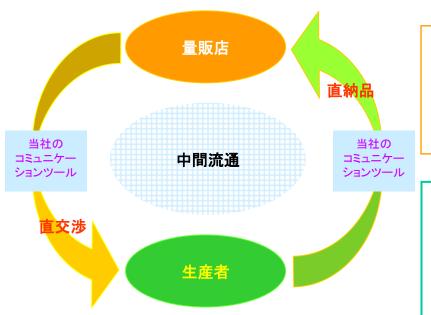
今後は、国内の野菜・花卉にも力を入れていきます! マーケットにおける我々のターゲットは、まだ多く 残されています!

\* ムロ・・・バナナを強制的に追熟する定温庫のことをいいます。 (詳しくは、バナナ物語をご覧ください)



Q: 量販店にとって、イーサポートリンクシステムを活用するメリットは何ですか?

A: 量販店は、生鮮青果物について「地産地消」や「マスマーチャンダイジング」を目指しています。しかし、生鮮青果物については、生産者まで情報を遡るのが難しく、十分な成果が上がっていません。当社のASPとBPOは量販店と生産者を繋ぐコミュニケーションツールとして活用することができます。そのため、我々のサービスは、一部量販店からは高い評価を得ており、注目されています。



- ・バイングパワーによる中間排除
- PB(プライベートブランド)
- 生産者囲い込み (EX:ウォルマート)

飲料業界、冷凍食品・加工食品業界は、 "メーカー直"が進行

生鮮青果物の調達に おいても、生産者と "直"に交渉したい!

(魚・肉はメーカーあり:ニッスイ、日ハム etc)

・野菜の生産では大手メーカーが存在しない

・ツールを持たない大型産地は、JAに納入 するよりすべがない

- ◆「当社のコミュニケーションツール」とは・・・ イーサポートリンクシステムを活用して、生産者と量販店との間で、受発注から 納品・請求に至る一連の活動に対する手段(ツール)を提供することをいいます
- \* 詳しくは、"バナナ物語"参照

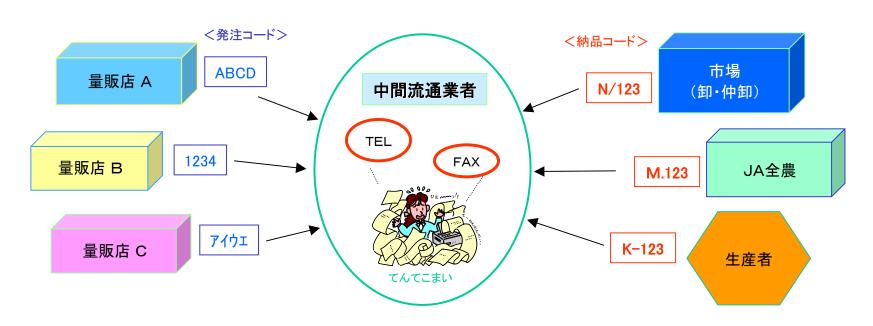
- \*地産地消・・・ 地元で生産されたものを地元で消費するという意味
- \*マスマーチャンダイジング・・・ 商品化計画の開発から販売にいたるまでの、商品・サービスの提供方法の一連の作業

当社の コミュニケーション ツールで **<直納>** が 可能に!



Q: データ管理において、コードがそれぞれあるのは大変なことなんですか?

A: 取引業者毎に「自社コード」で受発注を行うと、中間流通業者がこれらを全て整理しなければなりません。 これは、相当なタイムロスと商品のブンを招くことになり、トレーサビリティも困難になります。



イーサポートリンクは システムで整理します!



それぞれのコードをイーサポートリンクシステムが 自動変換!

確実なデータ管理により、トレーサビリティも実現!



Q: 農地法や市場法の改正が行われると、どのようなビジネスチャンスがうまれるの?

A: 農地法改正で、生産者が変わります。 市場法改正で、市場(卸・仲卸)が変わります。 生鮮青果物の、生産から流通までが大幅に変わっていきます。 我々は、これをビジネスチャンスの拡大と 捉えています。

◆ 従来・・・・

農地の貸し借りが難しい → 所有者=耕作者

★ 改正されると・・・

#### 農地法改正



農地の借地が可能



大規模生産者(担い手)に集約 法人化も進む



量販店との"直"取引が可能

- ・卸と仲卸が、各々規制の中で取引している
- ・手数料率にも規定あり

#### 市場法改正



市場手数料の自由化



生産者が市場を選択



市場の集約、卸の直販、仲卸の直買



市場外流通の拡大



Q: イーサポートリンクの「基幹システム」ってどんなものなの?

A: 工業製品のようにサイズや品質が均一でない生鮮品をデータとしてコンピュータでオンライン管理することにより、 生鮮流通の「困難」を「可能」に変えたのが、イーサポートリンクの基幹システムです。

#### < 基幹システムの特徴 >

- 商流・物流・金流を一括で管理するシステム
- 量販店ごとに異なる商品コードにも対応できるシステム (Q&A資料~P.5参照)
- 生産者から量販店までに生鮮流通全体に必要な機能をサポートする、他に類のないシステム
- 中間流通のトレーサビリティーをサポートできるシステム (Q&A資料~P.8参照)
- 日々の在庫状況、商品別損益が見えるシステム

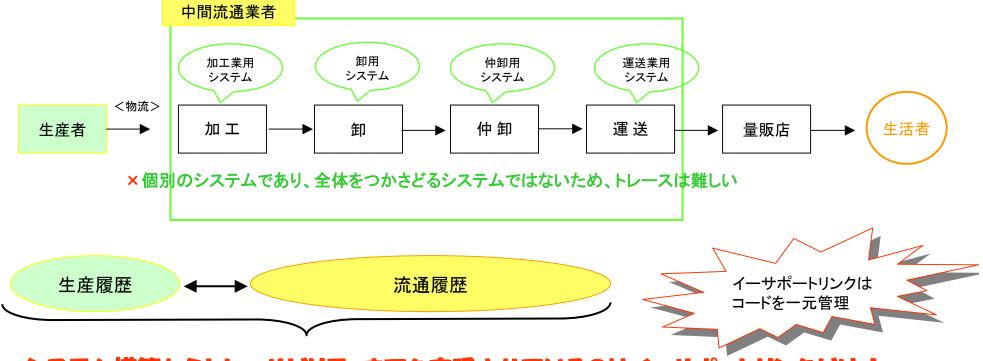
生鮮流通に特化したイーサポートリンクだからできたのです! 他からの追随を許さない強さがあります!



Q: 生鮮品のトレースってそんなに大変なの? どこのSIベンダーでもできるんじゃないんですか?

A: 加工品と違い、生鮮品のような "生きているもの" において、トレーサビリティを実現させるのは大変なことです。 すべての履歴をトレースできるシステムを構築したのはイーサポートリンクだけです。

◆ 他社SIベンダーの場合・・・ 業者毎のシステムは作れているが、【履歴】をとることができていない!



システム構築からトレーサビリティきでを実現させているのはイーサポートリンクだけ!



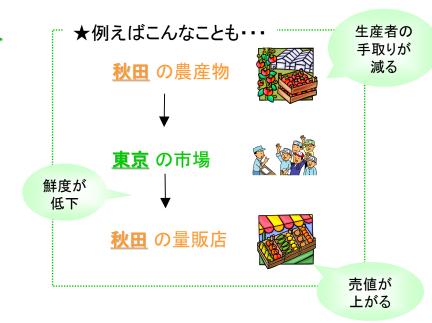
Q: 「量販店への直接販売を支援」というけど、生産者は、直接、量販店に農産物を売っているでしょ?

A: いいえ。 大半の農産物は、「市場」を経由して納品されており、直接量販店に納品されることは少ないんです。

く 短期間しか出荷できない生産者・生産者団体・JA の現状>

量販店に、直接販売したいが・・・ <u>直接販売</u>する「手立て」、「体制」がない! ↓

市場に出すしかない・・・



イーサポートリンクなら **"直接販売"を支援できます**! 「手立て」・・・ 次世代生鮮システム

(「次世代生鮮システムの取組み」参照)

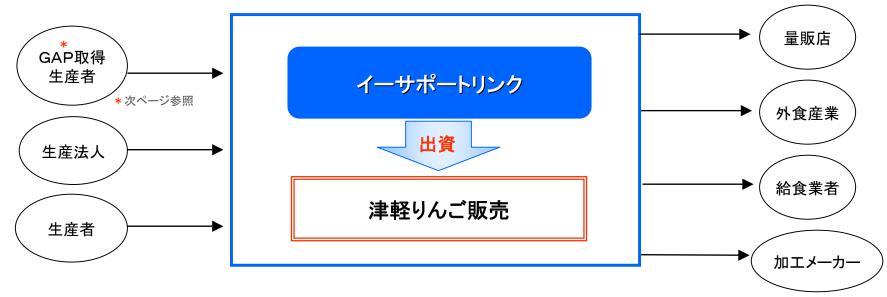
「体制」··· 業務受託(BPO)

(Q&A資料~P.2参照)



Q: 「津軽りんご販売」を連結子会社化したが、"りんご"で何を得ようとしているの?

A: 「りんご」で何かをしようというのではなく、りんごを手始めに国産青果物への取扱いの強化を図り、生産者と 量販店との直接的なコミュニケーションがとれる国内青果物流通のビジネスモデルを構築していく考えです。



- ◆「津軽りんご販売」の主要機能
  - ・マーケティング、ブランド育成支援
  - ・"シーズン"を越える供給
  - 量販店への窓口機能
  - •短期金融支援



提携農業生産法人を増やし、 安全な産品を安定的に供給する ことを実現させる!



Q: GAP (ギャップ) ってなに?

A: 適正農業規範のことです。 農産物生産の各段階で生産者が守るべき管理基準とその実践のことで、農産物 の安全、環境への配慮、作業者の安全と福祉などの視点から適切な農場管理のありかたについてまとめられ たものです。

> GAP Good **A**gricultural Practice

> > (良い)

(農業の)

(やり方)

**★** JGAP (ジューギャップ) ••• NPO法人日本GAP協会が進める「日本の適正農業規範」およびその認証制度

[EUREP GAP] を取得していないと 欧州に輸出すること ができません

★ EUREP GAP (ユーレップ・キ・ャップ)

2000年にユーレップ(欧州小売業組合)が共通化し、作成した適正農業規範およびその認証制度

イーサポートリンクは GAPを基準に 取り組んでいる生産者を 支援します!



・システム・・・「営農管理システム」

・販売支援・・・「津軽りんご販売」

・生産履歴・・・ エフティピーエスの「りれき見る、com」



Q: XML-EDIって、単なる通信ツールでしょ? どこのSIベンダーでもやっていることじゃないの?

A: その通りです。 XML-EDIは単なる通信ツールです。 イーサポートリンクは、このXML-EDIをベースに 『次世代生鮮システム』を構築し、他社SIベンダーとの差別化を図っていきます。

#### ◆ 生鮮品は・・・

- ・コード体系が複雑で、属性が多い
- ・追加変更が多い
- ・加工が入り、荷姿が変わる

#### <他社SIベンダー>

- ・生鮮に対応する ノウハウに乏しい
- ・構築するまでに 時間を要する

## XML-EDI だけでは、 生鮮品は対応しきれません!

≪イーサポートリンク≫

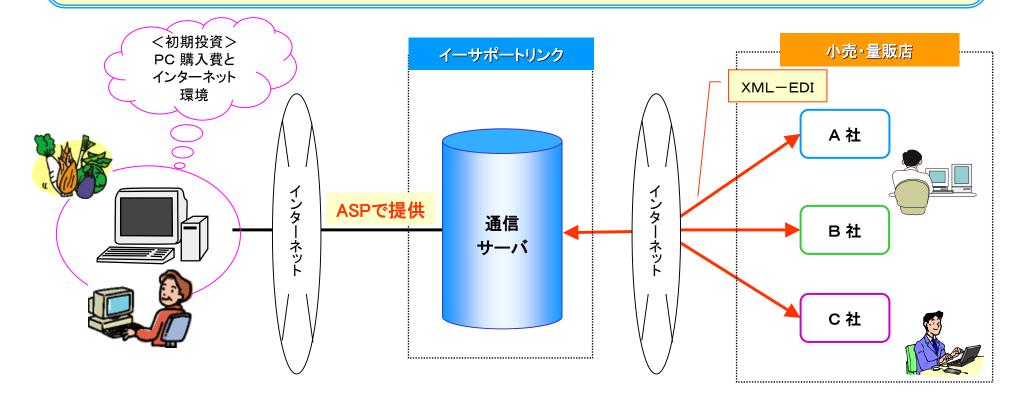
- ・生鮮流通に必要なシステムを 構築できるノウハウがある!
- ・付加システムとして 「次世代生鮮システム」を構築中!

### イーサポートリンクは、XML-EDIのメリットを活かしたシステムを付加!



Q: XML-EDI は便利なシステムだが、小規模農家などは、コスト負担に耐えられず使わないのでは?

A: 従来の通信手段に比べて、ユーザーの費用負担は格段に小さくなります。 初期投資として、パソコンの購入費とインターネット環境があれば十分です。運用費用は、通信費とサービス 提供料(使った分だけの支払い)となります。



イーサポートリンクのXML - EDIサーバで、多くの小売・量販店とのメッセージ交換が可能!



当資料に記載されている内容は、資料作成時点の入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。

予想に内在する様々な不確定要因や外部環境等の変化等により、実際の業績と異なる可能性がありますので、ご承知おきください。

【本件に関するお問い合わせ】

イーサポートリンク株式会社 社長室 (IR担当)

TEL: 03-5979-0784 E-mail: IR@e-supportlink.co.jp